Pascal Davi
Illustrations de Gabs

L'entretien de vente en 7 étapes

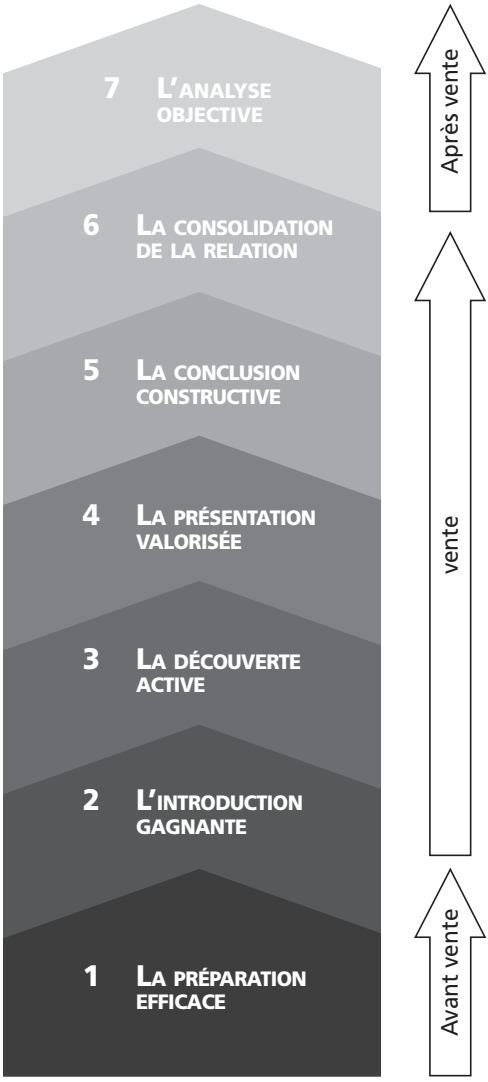
Les techniques de vente et savoir-faire
les plus efficaces pour dépasser ses objectifs

© Groupe Eyrolles, 2008
ISBN : 978-2-212-54117-5

EYROLLES
Éditions d'Organisation

Mode d'emploi

Ce manuel est organisé en 7 chapitres, qui correspondent aux 7 phases de la vente que sont :



© Groupe Eyrolles

Selon la complexité de la vente, ces différentes étapes peuvent être réalisées dans le cadre d'un à plusieurs entretiens.

Chacune de ces phases comprend une structure similaire en trois parties :

- Tout d'abord, pour comprendre les enjeux et les objectifs de la phase de vente dont il est question, une fiche synthétique « **Infos** » est introduite. Sont alors présentés les points clés de la méthode à mettre en œuvre, et sont répertoriés les outils et supports à employer.

- Ensuite, pour intégrer la démarche commerciale, différentes « **Actions à mener** » sont détaillées. Nous indiquerons pour chacune ce qu'il est nécessaire de faire, ce à quoi il faut penser en priorité.

Ce pictogramme, présent dans les « Actions à mener », indique les points clés à retenir ou fournit la définition d'un terme utilisé.

- Enfin, pour s'armer des techniques de vente les plus efficaces afin de concrétiser l'action, « **Le trio des techniques de ventes associées** » présente les trois techniques les plus pertinentes et appropriées à la situation rencontrée.

© Groupe Eyrolles

Ce pictogramme concerne les techniques et précise si elles requièrent avant tout :

Du savoir : S ; Du savoir-faire : SF ; Ou du savoir-être : SE

© Groupe Eyrolles